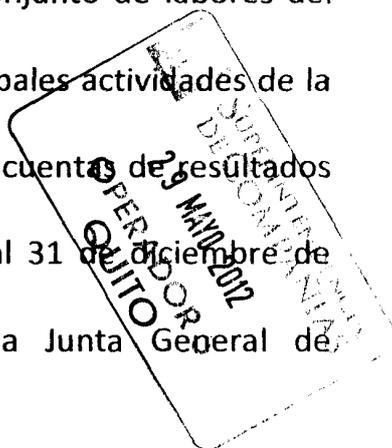


 SUPERINTENDENCIA
DE COMPANIAS
29 MAYO 2012
OPERADOR
QUITO

**INFORME QUE PRESENTA EL DIRECTORIO Y LA
GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE LAVANDERIAS ECUATORIANAS C. A.
DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2011**

De conformidad con lo que disponen los estatutos sociales de **LAVANDERIAS ECUATORIANAS C. A.**, así como lo dispuesto en el reglamento de la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente General presento a ustedes el informe conjunto de labores del Directorio y de la Gerencia General sobre las principales actividades de la compañía, así como los balances de situación y las cuentas de resultados correspondientes al ejercicio económico cortado al 31 de diciembre de 2011, como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.



ASPECTOS GENERALES

La memoria es frágil. Los ecuatorianos apenas recordamos aquellos años de profunda incertidumbre económica donde el ciclo perverso inflación-devaluación-ajustes hacía imposible proyectar las ventas o costos del año entrante. Con la dolarización, vino la ansiada estabilidad pero el blindaje no es absoluto.

La sostenibilidad futura del modelo cambiario y el dinamismo del sector productivo están estrechamente ligados a la vitalidad de la balanza de pagos. Mientras las entradas de dólares superen sus salidas, existirá la liquidez necesaria en el sector real de la economía para mantener activo el aparato productivo y el empleo. Por ello, es preocupante la brecha comercial no petrolera de US\$ 5.434 millones registrada a septiembre del 2011, 51% más que el mismo lapso que 2010. Si bien gran parte de este déficit proviene del aumento de las importaciones de bienes de capital y materias primas, también se origina en las crecientes importaciones de consumo provocadas por el desmedido crecimiento burocrático del actual régimen.

El gobierno tuvo poco margen de acción para evitar el drenaje de divisas. Retomar una política comercial prohibitiva para encarecer o frenar las importaciones elevó el desempleo ligado al sector comercial, afectó injustamente el bolsillo del consumidor ecuatoriano el cual tuvo que pagar mayores precios por los bienes importados, y derivó en represalias comerciales por parte de los socios fronterizos. La alternativa lógica debió haber sido el elevar la oferta de dólares a través del aumento de las exportaciones y los flujos de capitales externos como es el caso de la Inversión Extranjera Directa que alcanzó niveles ínfimos de US\$ 207 millones a septiembre de 2011 (US\$ 14 por habitante, seis veces menos que en Colombia que llega a US\$ 93 per cápita).

Fruto del estímulo monetario para reactivar la alicaída economía estadounidense, el dólar permaneció devaluado casi todo el año, lo que elevó la competitividad del sector exportador ecuatoriano. Sin embargo, esta ventaja cambiaria fue alterada en el corto plazo. Al ver que sus monedas se apreciaron y sus ventas externas cayeron, varios países emergentes- entre ellos nuestros vecinos fronterizos retomaron prácticas proteccionistas y devaluaron artificialmente sus monedas. Dos resultados adversos para nuestro PIB: reducción de las exportaciones, sobre todo en productos similares como rosas, cacao, textiles, etc., y amenaza al sector

productivo local con la entrada de bienes colombianos y peruanos más baratos.

Al igual que los años anteriores, el crecimiento esperado de 5% para 2011 se sustentó en la fuerte inversión pública. Sin embargo, es riesgoso depender mayoritariamente de la maquinaria estatal para dinamizar el PIB por dos razones básicas. Si bien todas las proyecciones apuntalan a un precio del petróleo alto, estimado por el gobierno en US\$ 73 el barril, hay que considerar que el escenario internacional fue volátil y los precios de las materias primas sufrieron bruscos incrementos en 2011. Segundo, las plazas de trabajo creadas por el sector público fueron, en su gran mayoría, temporales y tuvieron un alto componente burocrático (no fue casualidad que la tasa de desempleo en Quito sea sustancialmente inferior a la de Guayaquil).

Por lo tanto, el Estado no debió olvidar el papel crucial que tiene el sector privado al momento de crear empleos formales. La seguridad jurídica, la solidez institucional y el modelo económico debieron ser coherentes para fomentar las inversiones, pues de lo contrario los capitales fugarían a otras latitudes. Si bien el Código de la Producción empezó a otorgar desde el año 2011 novedosos mecanismos de apoyo e incentivos tributarios a ciertas industrias y zonas geográficas, se introduce el “Salario Digno” el cual castigó a la mayoría de empresas pequeñas y medianas, que emplearon

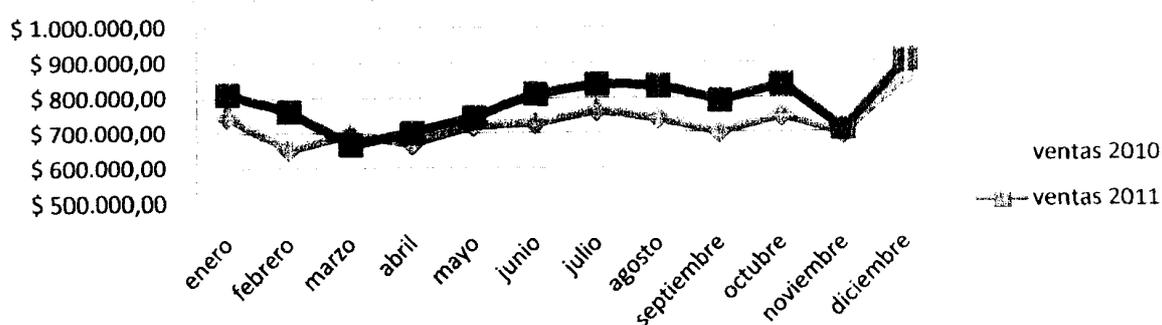
abundante mano de obra y que carecieron de utilidades elevadas para completar dicha exigencia laboral. Tres efectos indeseables podrían darse para el 2012: un posible ocultamiento de utilidades, el recorte de futuras inversiones y disminución de futuras contrataciones laborables.

El cambio de matriz productiva que promueve el gobierno, de un país primario exportador hacia uno que genere valor agregado, permitirá mejorar los términos de intercambio del país y lo volverá menos vulnerable al vaivén de los precios de las materias primas. El aprovechamiento óptimo de esta futura oferta exportable dependerá de la capacidad del gobierno para celebrar acuerdos bilaterales certeros y sobre todo comprender que Estado y empresa son socios claves y no adversarios al momento de potenciar el desarrollo sostenible del país.

Es el primer año que se trabaja como una sola empresa (Lavanderías Ecuatorianas) en las ciudades de Quito, Guayaquil, Ibarra y Manta que es donde se tenía un 100% de participaciones en las empresas de cada ciudad. Estas fusiones ayudaran a hacer más eficientes las diferentes operaciones, será más fácil unificar criterios, procesos y mantener una sola administración. Quedarían fuera de Lavanderías Ecuatorianas la operación de Cuenca que tenemos un sociedad 50/50 y la operación de Ambato donde se mantiene un 65% de participación.

Los locales de Santo Domingo de los Colorados y el de Loja son operaciones franquiciadas, que además pagan un royalty mensual por el uso del nombre.

Comparado con el presupuesto que teníamos para el año 2011, nos quedamos cortos con 59.639.05 dólares que implica menos del 1% de error.



El principal factor para esto fue las bajísimas ventas generadas los meses de Marzo, Abril y Mayo del año 2011. En el mes de Marzo el feriado de carnaval nos afectó los resultados en tal manera que tuvimos una pérdida de más de 70.000 dólares. Para el mes de Abril donde tuvimos otro fuerte feriado por semana santa los resultados tampoco fueron alentadores y tuvimos resultados negativos de más de 24.000 dólares.

Cabe recordar que los meses en los cuales tenemos feriados continuos, es muy difícil mantener resultados positivos, cada día que no se labora ya sea por un feriado o por cualquier otra razón dejamos de recibir 35.000 dólares diarios. En feriados de 4 o 5 días los resultados son fuertes para la empresa.

Así mismo el mes de Noviembre en el cual el gobierno decreto un feriado de más de 5 días los resultados fueron negativos, teniendo una pérdida de sobre 40.000 dólares

Con el fin de contrarrestar a estos feriados anualmente hacemos 2 días MARTINIZING, en estos días otorgamos por un solo día (los lunes) el 40% de descuento a todos nuestros clientes que dejen la ropa y se acojan a nuestra forma de pagos. Tradicionalmente los días Martinizing son en

los meses de Febrero y Octubre, los meses de menores ventas en el año. Febrero por los pocos días que tiene y Octubre por la resaca de entrada a clases. Los resultados de los días Martinizing son sorprendentes, ya que en un solo día de descuentos vendemos entre 4.5 a 5,5 veces, más de lo que vendemos en un día Lunes normal. Y la resaca de este día no llega ni al 20% de las posteriores ventas.

Por lo general Carnaval es el mes de Febrero, y por los pocos días que ya tiene este mes, se hace la promoción antes mencionada. Lamentablemente el mes de Marzo que tuvimos carnaval en el 2011 y la incertidumbre por la consulta popular del mes de Abril, afectó en los resultados esperados para el primer cuatrimestre del año 2011.

Pese a estos inconvenientes se cumplió en más de un 99% con el presupuesto de ventas.

Adicionalmente al día Martinizing, tuvimos promociones en el día de la Madre, día del Padre, mes del Hogar y el que más lava menos paga, promoción que daba mayor descuentos a la gente que llevaba más prendas. Estas estrategias comerciales ayudaron a incrementar las ventas en los meses fuertes y así poder cumplir con nuestras metas.

No solamente con las promociones logramos atraer a nuestros clientes, las contantes mejoras en los procesos de lavado en seco como de camisas y en general de nuestros servicios ayudan a que continuamente tengamos nuevos clientes satisfechos con nuestros servicios.

Para poder certificar estas mejoras en los procesos se tiene un equipo evaluador a nivel nacional el cual mensualmente califica la calidad del proceso en cada una de las plantas a nivel nacional. Estas evaluaciones son tabuladas mensualmente y cuando los resultados son muy buenos y excelentes el equipo de producción de estas plantas recibe entre 20 y 100 dólares adicionales a sus salarios. Esta estrategia nos ha permitido tener una constante mejora en el servicio. Para el 2012 esperamos manejar grupos de mejoramiento y así poder certificar el proceso de Lavanderías Ecuatorianas como empresa ISO.

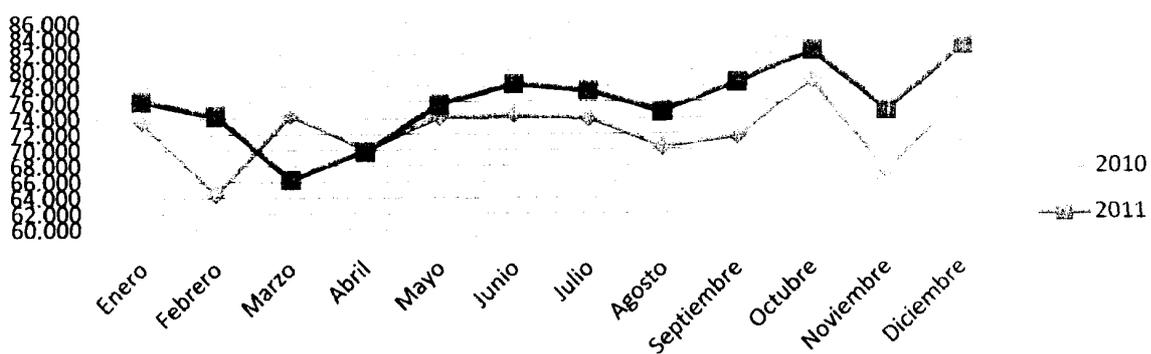
En los anexos encontraran las tablas de evaluaciones de cada uno de nuestros locales y los resultados de estas en los últimos años.

Así mismo con el equipo de recepción de prendas se introdujo un plan de incentivos en el cual cada local debía cumplir una cota de ventas la cual era un incremento del 8% adicional al presupuesto mensual de cada local. Si se cumplía con este objetivo el equipo o la persona de recepción recibía un 10% del incremento adicional al del presupuesto. Esto genero que los

equipos de recepción colaboren en la comunicación de las promociones y en incrementar las ventas de cada uno de sus locales.

El alto costo de mantener servicio doméstico y lo difícil que es ahora el tener lavanderas dentro del hogar ha ayudado a incrementar considerablemente el rubro de lavado de camisas en la lavandería. Este es el producto que los últimos 3 años ha tenido un crecimiento muy interesante, esto nos ha obligado a aumentar la capacidad de lavado que tenemos en nuestra planta de camisas y laundry.

En la actualidad contamos con 3 plantas de camisas en la ciudad de Quito y dos en la ciudad de Guayaquil. Hemos ido cambiando el proceso tradicional de planchado de camisas el cual se lo realiza con equipo que atreves de planchas hacían el proceso por un sistema de tensión el cual minimiza el retoque de las camisas, elimina la rotura o el quiebre de los botones y da un terminado infinitamente superior a las camisas. En la actualidad ya contamos con 4 equipos de tecnología tensión en Quito y dos en Guayaquil. Para el año 2012 esperamos contar con un equipo adicional en cada ciudad



Con el fin de dar el servicio a hoteles y restaurante, se amplió la capacidad de lavado con la adquisición de una maquina de Milnor de 200lbs. Esta máquina nos ayudara a descongestionar el proceso de lavado en la planta 1 de la ciudad de Quito y evitara que tengamos contantes veladas para poder cumplir con las prendas del día.

Entramos en la etapa de optimización de locales, con lo que buscamos ubicaciones premium para un nuevo local y cerramos otros en el sector. EL más claro ejemplo fue la apertura del local en Supermaxi de la Eloy Alfaro, se abrió este local y cerramos nuestro local de los granados y Eloy Alfaro y el local de mortiño y Eloy Alfaro. Logramos incrementar las ventas en casi un 100% con relación a lo que vendíamos en los otros 2 locales, se redujo el monto de arriendo y el costo de personal también. Continuaremos generado más eficiencia en cada una de nuestras sucursales.

Se abrió la planta de Quicentro sur con una tecnología 100% eléctrica, sin ayuda de calderos para la operación y con maquinaria de 5 tecnologías. Esta planta remplazo a la que teníamos en el Centro Comercial América, la cual fue cerrada a fines del año 2010 por pedido de los propietarios del Centro Comercial. EL crecimiento en este local es muy interesante

además cabe recordar que no teníamos una planta en el Sur de la ciudad desde que se cerró la planta 4 hace mas de 10 años.

Con esto el sur de la ciudad puede también contar con el servicio exprés que ofrecemos en nuestras otras plantas del país.

Se reabrió como punto de venta sin planta el Centro Comercial América, bastaron pocas semanas para que este local retome sus ventas tradicionales que tenía antes del cierre de Centro Comercial para su remodelación. Estamos seguros que esta será una de nuestras mejores sucursales a nivel nacional.

En la ciudad de Guayaquil se abrió el local en la calle Chile, conjuntamente con un Gran Aki, a pocos metros teníamos la sucursal 4 la cual fue cerrada y transferido todo su inventario a este nuevo local.

Se continuó con la remodelación de los locales en la ciudad de Guayaquil, presentando la nueva imagen la cual consta en el área de Anexos.

Se firmaron varios contratos de concesiones para locales que se van a abrir en los próximos años. Centro Comercial La Escala en CUMBAYA donde tendremos un centro de servicios Martinizing, EL Sastre y Heel Quik, Plaza Navona en la ciudad de Guayaquil se abrirá a fines del 2012. Este proyecto liderado por DePratti tiene una ubicación estratégica en el

sector de Sanborondon. Piazza La Joya es otro proyecto el cual deberá entrar a funcionar en el mes de Abril del 2012, este centro comercial está ubicado en Samborondon pero vía a Daule.

Se dio prioridad a la reestructuración de servicio a domicilio, se capacito a cada uno de los vendedores de esta área, se liquido a los que no cumplían con los reglamentos de la empresa y se llego a generar ventas muy homogéneas en cada una de las unidades que actualmente tenemos.



A principios de año se decidió habilitar a la planta numero 2 de Guayaquil donde se adquirió una maquina con inyección de ozono en el proceso. Esta máquina es para poder lavar ropa hospitalaria, contaminada o de empresas. Se adecuo el local con el fin de tener un cuarto sucio donde se procesa la ropa y un cuarto limpio donde se plancha, enfunda y se despacha las prendas. Con este local ya habilitados inicio el proceso de lavado de sabanas y ropa del Centro de Salud #2 del IESS.

Contrato que nos ayudo para que más adelante en también nos tomen en cuenta para el proceso de lavado del hospital de Santa Elena. En este hospital se procesa dentro de las instalaciones del hospital, es decir el hospital pone las maquinas y nosotros ponemos la mano de obra y suministros.

En el mes de Noviembre el presidente de la republica visito el hospital de Santa Elena, donde vio el proceso que se estaba haciendo con el formato de arrendamiento del servicio, quedo gratamente impresionado con lo que vio y decreto que se implemente este mismo sistema en todos los hospitales públicos del país. Esperamos poder seguir prestando este servicio en otros hospitales del país.

Varios meses nos tomo el desarrollar los detergentes para lavado de ropa en el hogar con la Marca MARTIN. Sacamos a la venta en nuestros locales los productos:

Martin Clean, detergente líquido, multiuso con gran poder de detergencia.

Martin Silk, producto desarrollado para todas esas prendas delicadas que requieren un cuidado muy especial

Martin Soft, un suavizante de altísima calidad y aroma neutral

Martin Oxy, un detergente oxigenante, el cual combate todo tipo de mancha con su poder del oxígeno.

Para el 2012 saldrá al mercado Martin Power, un detergente en polvo que actualmente se está haciendo pruebas, con el fin de tener un detergente en polvo de gran calidad a un precio competitivo.

La línea detergente solamente se comercializo en los locales MARTINIZING y El Sastre, ya que es un proceso piloto el cual servirá como estudio de mercado antes de lanzar el producto masivamente al mercado y evaluar la satisfacción de los clientes que adquieren este producto. Los resultado son realmente optimistas hay un gran nivel de reposición de los clientes que adquiere los productos por primera vez.

Se firmo el acuerdo con Martin Franchises para que Lavanderías Ecuatorianas sea la empresa dedicada al crecimiento y desarrollo de la marca Martinizing en Latino América. La sociedad quedo establecida de la siguiente manera; 75% Lavanderías Ecuatorianas y 25% Martin Franchises.

Este contrato se lo firmo en la feria de franquicias de la ciudad de Sao Paulo donde tuvimos un stand compartido con MF. Fue un evento donde aprendimos mucho del negocio de franquicias y como se lo está manejando en el mercado Brasileiro.

Se implemento la pg. web Martinizing-franquicias.com. Esta página nos ayudara a buscar interesados en diferentes países y nos llevara a negociar con ellos.

Se están tratando con algunos interesados de poner franquicias en algunos países de Latino América.

En el área de recursos humanos arrancamos el año con el incremento salarial impuesto por el gobierno nacional, incluyendo el incremento de las tablas sectoriales que impacto a la empresa en 268.874 dólares durante el 2011.

Este incremento nos obligo a hacer un incremento de precios del 3% a nuestros clientes y enfocarnos muy fuerte en el recorte de gastos.

Para finalizar el año 2011 contábamos con 522 empleados en la 4 ciudades que opera Lavanderías Ecuatorianas, Se registra durante el 2011 una rotación del 24%, siendo en el área de camisas la de más alto nivel, existieron factores claves de consideración tales como:

- Políticas de Gobierno que hace que la gente sea más exigente en sus pedidos y menos colaboradora, generando actitudes inadecuadas, por consiguiente terminaciones de contrato a término para evitar futuros conflictos con personal poco colaborador.

- Embarazos en curso
- Índices de morbilidad elevados en personal nuevo, visitas consecutivas al IESS por enfermedades leves, pero generando descansos consecutivos. Por tanto es mejor terminar su contrato que continuarlo y evitar problemas más graves a futuro por sentirse amparados.
- Bajo nivel de adaptabilidad a trabajar a presión por alta producción en meses críticos.
- Mejores alternativas económicas

Ello implica emprender procesos de selección más ajustados al mercado y generar planes de retención a personal operativo clave, sin dejar de mencionar el costo de re entrenamiento del personal.

Uno de los requerimientos actuales es el de tener un departamento de seguridad industrial. Nuevamente este 2011 se estableció la estructura de la unidad, la alta competitividad del mercado salarial en posiciones de este tipo hace que nuestra rotación de Médicos Ocupacionales nos complique la estandarización de programas en este campo, sin embargo se cumplieron las siguientes actividades de importancia:

- Elaboración y presentación del Reglamento Interno de Salud y Seguridad de todas las empresas del grupo.

- Definición de Mapas de Riesgo de todas las posiciones de la empresa.
- Ejecución del plan de salud, logrando establecer lo siguiente:
 - Campanas de Papiloma Humano
 - Campanas de Control de Gripe
 - Establecimiento de Clubs de: Diabéticos, Hipertensos y Obesos a nivel nacional.
 - Dotación de Equipos de Seguridad
 - Establecimiento del plan de capacitación para el 2012 para cargos críticos.
 - Formación de Comités de Seguridad en las ciudades importantes.

En la ciudad de Quito los controles ambientales se han convertido en una pesadilla para las lavanderías grandes. Se ha comenzado a hacer controles ambientales de calderos aguas, detergentes, percloretileno entre los más importantes; a todos los locales ubicados en el cantón Quito. Lo que no es justo es que no se aplica las mismas reglas de juego a todas las lavanderías, siendo solamente las de mayor renombre o que tienen más locales las únicas en ser controladas.

El control a los tenso activos del detergente ha llegado a ser un problema difícil de resolver dentro de los controles ambientales. El municipio pide

que el residuo de tenso activos en los detergentes sea de menos 0.05 ppm, mientras que los parámetros mundiales en ciudades como Los Ángeles, New York entre otras manejan niveles de tenso activos de 12ppm. Hemos hecho varias pruebas con diferentes detergentes sin hasta fin de año poder tener un detergente que satisfaga al 100% las demandas del municipio de Quito.

Para fin de año ya tuvimos una citación donde debemos explicar las razones de los no cumplimientos de los parámetros otorgados por el municipio.

Quisiera presentar un agradecimiento muy especial a Jorge Donoso quien se jubiló de Lavanderías Ecuatorianas en el mes de Agosto del año 2011, Jorge trabajó con Lavanderías Ecuatorianas y todas las empresas de grupo por más de 30 años demostrando siempre su lealtad, trabajo y amistad en cada uno de sus actos durante todo el tiempo que permaneció laborando en la empresa. Gracias George por todos los buenos y malos momentos que estuvimos en los 20 años que estuvimos juntos y los más de 10 que no tuve la suerte de estar junto a una persona tan especial.

En el mes de diciembre se abrió nuestra primera tienda en la ciudad de Miami, recordemos que esta empresa es una sociedad 50/50 con la familia Maspons de la ciudad de Guayaquil. La operación la está manejando Jorge

Maspons, y nosotros haremos controles trimestrales de calidad y controles del negocio.

Es la primera tienda Martinizing Signature en el mundo, este concepto va dirigido a la clase alta de Miami, el servicio implica muchísima calidad en los procesos y empaques muy detallados en cada prenda, así mismo los precios de cada proceso son elevados para el medio nuestro. Estamos seguros que esta operación será muy exitosa en el futuro.

EXPLICACION DEL BALANCE

CUENTAS	2009		2010		2011	
ACTIVO	\$4,802,377	100.00%	\$6,914,099	100.00%	\$8,501,273	100.00%
ACTIVOCORRIENTE	\$1,521,929	31.69%	\$1,935,273	27.99%	\$2,215,066	26.06%
CAJA-BANCOS	\$181,159	3.77%	\$182,745	2.64%	\$275,190	3.24%
CUENTAS POR COBRAR	\$718,671	14.96%	\$1,040,464	15.05%	\$1,137,890	13.38%
DOCUMENTOS POR COBRAR	\$40,730	0.85%	\$176,579	2.55%	\$189,331	2.23%
PRODUCCION EN PROCESO	\$1,148	0.02%	\$1,425	0.02%	\$2,784	0.03%
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$390,719	8.14%	\$371,483	5.37%	\$444,812	5.23%
REPUESTOS	\$98,022	2.04%	\$97,264	1.41%	\$117,484	1.38%
GASTOSPREPAGADOS	\$63,089	1.31%	\$15,959	0.23%	\$584	0.01%
GARANTIAS	\$28,391	0.59%	\$49,354	0.71%	\$46,991	0.55%
ACTIVOFIJO	\$629,078	13.10%	\$734,835	10.63%	\$1,216,680	14.31%
NO DEPRECIABLE	\$0	0.00%	\$73,000	1.06%	\$73,000	0.86%
DEPRECIABLE	\$607,316	12.65%	\$651,038	9.42%	\$1,143,680	13.45%
AMORTIZABLE	\$21,761	0.45%	\$10,797	0.16%	\$0	0.00%
OTROS ACTIVOS	\$259,516	5.40%	\$447,588	6.47%	\$668,067	7.86%
AMORTIZABLE	\$154,768	3.22%	\$324,418	4.69%	\$567,006	6.67%
OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	\$104,747	2.18%	\$123,170	1.78%	\$101,061	1.19%
ACTIVO NO CORRIENTE	\$2,391,855	49.81%	\$3,796,403	54.91%	\$4,401,459	51.77%
INVERSIONES A LARGO PLAZO	\$2,391,855	49.81%	\$3,796,403	54.91%	\$4,401,459	51.77%
PASIVO	\$2,008,317	41.82%	\$2,458,282	35.55%	\$2,829,571	33.28%
PASIVO CORRIENTE	\$983,132	20.47%	\$1,482,975	21.45%	\$1,807,856	21.27%
CUENTAS POR PAGAR	\$381,930	7.95%	\$675,460	9.77%	\$887,158	10.44%
OBLIGACIONES BANCARIAS	\$207,635	4.32%	\$308,333	4.46%	\$403,260	4.74%
ACCIONISTAS	\$0	0.00%	\$23,563	0.34%	\$4,798	0.06%
OBLIGACIONES VARIAS	\$293,556	6.11%	\$366,597	5.30%	\$370,589	4.36%
PROVISIONES	\$100,011	2.08%	\$109,022	1.58%	\$142,051	1.67%
PASIVO NO CORRIENTE	\$1,025,185	21.35%	\$975,308	14.11%	\$1,021,715	12.02%
JUBILACION PATRONAL	\$1,025,185	21.35%	\$975,308	14.11%	\$1,021,715	12.02%
PATRIMONIO	\$2,794,060	58.18%	\$4,455,816	64.45%	\$5,671,702	66.72%
CAPITAL Y RESERVAS	\$2,545,447	53.00%	\$2,778,451	40.19%	\$4,934,050	58.04%
CAPITAL	\$1,880,000	39.15%	\$1,880,082	27.19%	\$1,880,082	22.12%
RESERVA LEGAL	\$111,291	2.32%	\$309,965	4.48%	\$391,927	4.61%
RESERVA FACULTATIVA	\$554,156	11.54%	\$588,404	8.51%	\$2,085,769	24.53%
RESERVA DE CAPITAL	\$0	0.00%	\$0	0.00%	\$576,272	6.78%
RESULTADOS	\$248,613	5.18%	\$1,677,365	24.26%	\$737,652	8.68%
EJERCICIO ACTUAL	\$248,613	5.18%	\$1,637,605	23.69%	\$737,652	8.68%
RESULTADOS ACUMULADOS	\$0	0.00%	\$39,760	0.58%	\$0	0.00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$4,802,377	100.00%	\$6,914,099	100.00%	\$8,501,273	100.00%

La posición financiera de la compañía en este año ha visto un crecimiento importante, así podemos resumir lo siguiente:

	2009	2010	2011	% 10-11
ACTIVOS	\$4,802,377	\$6,914,099	\$8,501,273	22.96%
PASIVOS	\$2,008,317	\$2,458,282	\$2,829,571	15.10%
PATRIMONIO	\$2,794,060	\$4,455,816	\$5,671,702	27.29%

Los Activos al 2010 terminaron en \$6.914.099 incrementando al 2011 a \$8.501.273 existiendo un crecimiento de \$1.587.174 o 22.96%

Entre las principales causas de este crecimiento tenemos:

- El activo corriente crece en \$279.793, esto principalmente dado por la dotación de inventarios y la inversión en Miami (Madame Green)
- El activo fijo y otros activos tienen un incremento de \$702.325 esto debido a la adquisición de nuevos activos e instalaciones pero principalmente a la adopción de NIIF por primera vez

- El activo no corriente o inversiones a largo plazo crece en \$605.056, la razón es la Valoración Patrimonial Proporcional (VPP) que se realiza anualmente con nuestras empresas relacionadas

Los Pasivos al 2010 terminaron en \$2.458.282 incrementando al 2011 a \$2.829.571 existiendo un crecimiento de \$371.288 o 15.10%

Entre las principales causas de este crecimiento tenemos:

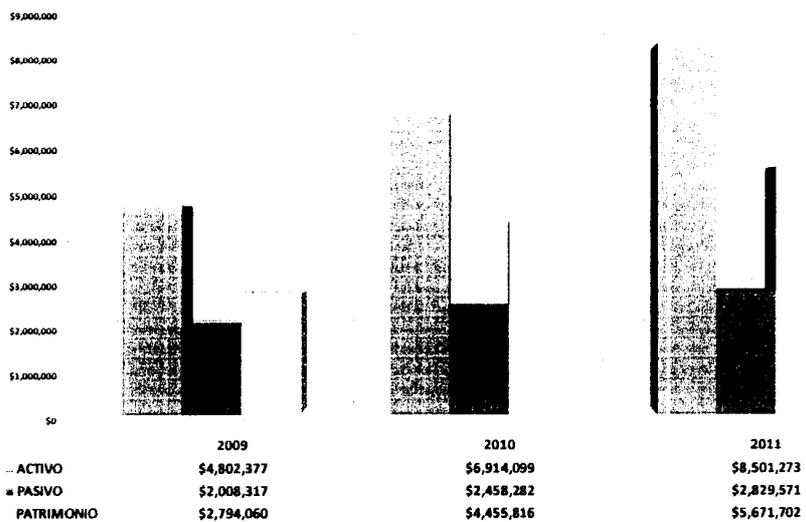
- El pasivo corriente crece en \$ 324.881, debido principalmente a un préstamo otorgado por nuestra relacionada Lavamar, para cubrir obligaciones corrientes y así evitar endeudarnos en el sistema bancario
- El pasivo no corriente tiene un incremento de \$ 46.407 debido a provisiones jubilares

El Patrimonio al 2010 cerró en \$ 4.455.816 incrementando al 2011 a \$ 5.671.702 existiendo un crecimiento de \$ 1.215.886 o 27.29%

Entre las principales causas de este crecimiento tenemos:

- Las principales causas de este crecimiento está dado por la adopción de NIIF por primera vez y el registro de las reservas

Evolución Financiera



ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

	2009		2010		2011	
VENTAS	\$ 6,923,395	100.00%	\$ 7,500,673	100.00%	\$ 8,552,741	100.00%
VENTAS NETAS LAVADO	\$ 6,734,107	97.27%	\$ 7,249,209	96.65%	\$ 8,360,008	97.75%
VENTAS BRUTAS LAVADO	\$ 7,193,671	103.90%	\$ 7,544,358	100.58%	\$ 8,770,316	102.54%
DESCUENTO VENTAS LAVADO	\$ 459,564	6.64%	\$ 295,150	3.93%	\$ 410,308	4.80%
VENTAS NETAS VARIAS	\$ 189,288	2.73%	\$ 251,465	3.35%	\$ 192,733	2.25%
VENTAS BRUTAS VARIAS	\$ 189,288	2.73%	\$ 251,465	3.35%	\$ 192,746	2.25%
DESCUENTO VENTAS VARIAS	\$ 0	0.00%	\$ 0	0.00%	\$ 13	0.00%
COSTO DE VENTAS	\$ 5,008,779	72.35%	\$ 5,514,239	73.52%	\$ 6,327,005	73.98%
COSTO DE VENTAS LAVADO	\$ 4,882,114	70.52%	\$ 5,337,114	71.16%	\$ 6,201,598	72.51%
MATERIA PRIMA	\$ 500,488	7.23%	\$ 505,580	6.74%	\$ 606,917	7.10%
MANO DE OBRA	\$ 1,994,567	28.81%	\$ 2,179,243	29.05%	\$ 2,638,002	30.84%
GASTOS INDIRECTOS	\$ 2,387,058	34.48%	\$ 2,652,291	35.36%	\$ 2,956,679	34.57%
COSTO DE VENTAS VARIAS	\$ 126,666	1.83%	\$ 177,125	2.36%	\$ 125,407	1.47%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 1,914,616	27.65%	\$ 1,986,435	26.48%	\$ 2,225,736	26.02%
GASTOS	\$ 1,710,465	24.71%	\$ 1,793,652	23.91%	\$ 1,827,468	21.37%
GASTO ADMINISTRACION	\$ 1,435,597	20.74%	\$ 1,494,504	19.92%	\$ 1,591,971	18.61%
REMUNERACIONES	\$ 841,677	12.16%	\$ 849,065	11.32%	\$ 886,416	10.36%
GASTOS INDIRECTOS	\$ 593,920	8.58%	\$ 645,438	8.61%	\$ 705,555	8.25%
GASTOS DE VENTAS	\$ 274,868	3.97%	\$ 299,148	3.99%	\$ 235,497	2.75%
REMUNERACIONES	\$ 162,334	2.34%	\$ 173,452	2.31%	\$ 112,039	1.31%
GASTOS INDIRECTOS	\$ 112,534	1.63%	\$ 125,696	1.68%	\$ 123,458	1.44%
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 204,150	2.95%	\$ 192,783	2.57%	\$ 398,268	4.66%
OTROS INGRESOS	\$ 206,472	2.98%	\$ 1,826,634	24.35%	\$ 807,809	9.45%
OTROS INGRESOS	\$ 206,472	2.98%	\$ 1,826,634	24.35%	\$ 807,809	9.45%
INGRESOS EXENTOS	\$ 185,890	2.68%	\$ 1,797,945	23.97%	\$ 788,027	9.21%
INGRESOS VARIOS	\$ 20,582	0.30%	\$ 26,241	0.35%	\$ 18,238	0.21%
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	\$ 0	0.00%	\$ 2,448	0.03%	\$ 1,545	0.02%
OTROS ENGRESOS	\$ 56,288	0.81%	\$ 119,117	1.59%	\$ 251,786	2.94%
OTROS GASTOS	\$ 56,288	0.81%	\$ 119,117	1.59%	\$ 251,786	2.94%
GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 27,109	0.39%	\$ 93,275	1.24%	\$ 213,082	2.49%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 19,571	0.28%	\$ 25,843	0.34%	\$ 35,139	0.41%
GASTOS VARIOS	\$ 9,608	0.14%	\$ 0	0.00%	\$ 3,565	0.04%
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS	\$ 354,334	5.12%	\$ 1,900,299	25.34%	\$ 954,291	11.16%
PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 32,316	0.47%	\$ 33,409	0.45%	\$ 57,067	0.67%
UTILIDAD DESPUES DE PART. TRABAJ.	\$ 322,018	4.65%	\$ 1,866,890	24.89%	\$ 897,224	10.49%
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 45,781	0.66%	\$ 47,329	0.63%	\$ 77,611	0.91%
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO RENTA	\$ 276,237	3.99%	\$ 1,819,561	24.26%	\$ 819,614	9.58%
RESERVA LEGAL	\$ 27,624	0.40%	\$ 181,956	2.43%	\$ 81,961	0.96%
UTILIDAD NETA	\$ 248,613	3.59%	\$ 1,637,605	21.83%	\$ 737,652	8.62%

En cuanto a los resultados de la operación podemos observar que el año 2010 las ventas totales (incluidas Ventas Varias) fueron a \$7.500.673 y

para el 2011 llegaron a \$8.552.741 existiendo un incremento de \$1.052.067 o 14.03%

Las principales causas de este crecimiento fueron dadas por:

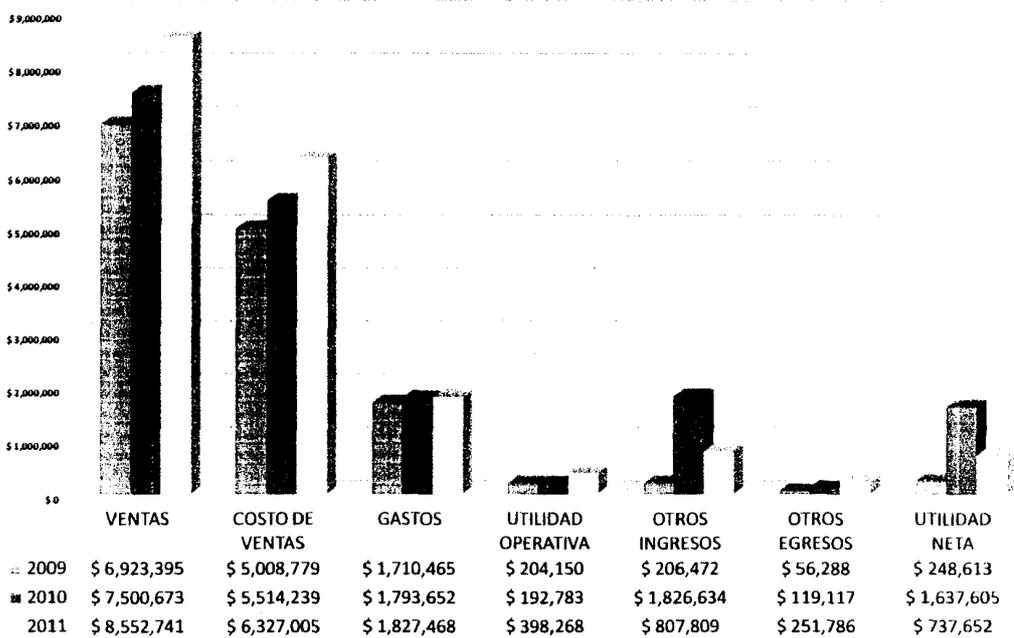
- Fusión de Lavanderías del Norte y Lavanderías del Mar
- Incremento del volumen y el monto de las ventas

La Utilidad Operativa cerró el 2010 en \$192.783 y en 2011 en \$398.268 siendo su crecimiento de \$205.485 o 106.59%

Mientras que la Utilidad Neta de 2010 fue \$ \$ 1.637.605 y para el 2011 \$ \$ 737.652, esto debido fundamentalmente a la Valoración Patrimonial Proporcional VPP.

	SIN VPP		CON VPP	
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 398,268		\$ 398,268
OTROS INGRESOS		\$ 25,282		\$ 807,809
DIVIDENDOS	\$ 5,500		\$ 5,500	
OTROS INGRESOS EXENTOS	\$ 0		\$ 782,527	
INGRESOS VARIOS	\$ 18,238		\$ 18,238	
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	\$ 1,545		\$ 1,545	
OTROS EGRESOS		\$ 74,315		\$ 251,786
GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 35,611		\$ 213,082	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 35,139		\$ 35,139	
GASTOS VARIOS	\$ 3,565		\$ 3,565	
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS		\$ 349,235		\$ 954,291
PARTICIPACION TRABAJADORES		\$ 57,067		\$ 57,067
UTILIDAD DESPUES DE PART. TRABAJ.		\$ 292,168		\$ 897,224
IMPUESTO A LA RENTA		\$ 77,611		\$ 77,611
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO RENTA		\$ 214,558		\$ 819,614
RESERVA LEGAL		\$ 81,961		\$ 81,961
UTILIDAD NETA		\$ 132,596		\$ 737,652

Evolución Resultados



NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA

La Resolución No. 08.G.DSC.010 emitida por la Superintendencia de Compañías dispuso la adopción de Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, a todas las empresas regidas bajo la supervisión de la Superintendencia de Compañías y Superintendencia de Bancos, nuestra empresa como tal, realizó su implementación y adopción en el periodo 2011.

Para el proceso de implementación y adopción de las NIIF, se contrato a un grupo de asesores especialistas en el tema, los mismos que tenían bajo su responsabilidad la capacitación y acompañamiento en todos los avances del proyecto e incluso hasta la finalización del mismo.

Se analizaron todos los aspectos contables, tributarios y los efectos financieros que generaba la adopción de NIIF, esto nos llevo al cambio en políticas contables, principalmente en el manejo de Activos Fijos y Gastos de Instalación.

Para el efecto la compañía adopto el método de costo histórico, esto significa que los periodos de depreciación y amortización de nuestros activos fijos y gastos de instalación fueron modificados desde el primer día de su adquisición, lo cual obviamente genero un incremento en el patrimonio y una disminución en los valores de Depreciación y Amortización Acumulada.

Es importante recalcar que el incremento en los valores tanto de los Activos Fijos como de los Gastos de Instalación no se dio por una revalorización de los mismos, sino por lo mencionado en el párrafo anterior.

Los efectos contables de la adopción de NIIF por primera vez fueron afectados tanto al Patrimonio como al Activo de la compañía incrementándose en USD \$576.272; mejorando así nuestra posición financiera, sin embargo, esto incrementará los tributos a futuro.

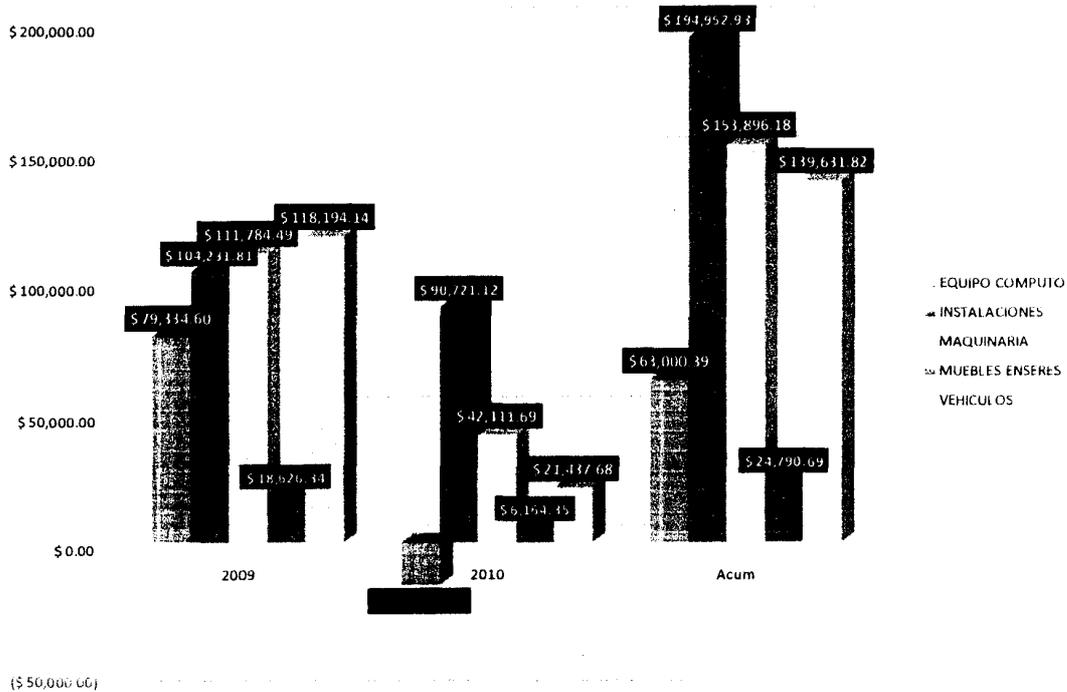
A continuación se presenta los cambios generados en cada uno de los grupos de activos:

ACTIVO FIJO	AÑOS BAJO NEC	AÑOS BAJO NIIF
MAQUINARIA	10	15
EQUIPOS MUEBLES	10	15
EQ. COMPUTO	3	5
VEHICULOS	5	12
INSTALACIONES	5	10

Estos cambios fueron realizados en base a informes entregados por especialistas en cada una de las áreas que se requiere este tipo de activos.

Los efectos financieros se presentan a continuación:

Clase	2009	2010	Acum
EQUIPO COMPUTO	\$ 79,334.60	(\$ 16,334.21)	\$ 63,000.39
INSTALACIONES	\$ 104,231.81	\$ 90,721.12	\$ 194,952.93
MAQUINARIA	\$ 111,784.49	\$ 42,111.69	\$ 153,896.18
MUEBLES ENSERES	\$ 18,626.34	\$ 6,164.35	\$ 24,790.69
VEHICULOS	\$ 118,194.14	\$ 21,437.68	\$ 139,631.82
Total	\$ 432,171.38	\$ 144,100.63	\$ 576,272.01



COMPANIAS RELACIONADAS

FUNDACION CORAZONES LIMPIOS

La guardería que gracias a la colaboración de muchos de los funcionarios de la empresa está funcionando con más de 50 niños. Hemos duplicado la capacidad durante este año.

LAVANDERIAS AUSTRALES

Lavanderías Australes cubre las provincias de Cañar y Azuay. Durante el año 2010 se vendió \$ 796.991dólares.

LAVANDERIAS CENTRALES

La operación del centro del país incluyen las provincias de Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo. Las ventas del 2011 fueron \$389.812 un 9.38% más que el 2010 y los resultados fueron utilidades de \$6.190.96

LAVANDERIAS DEL NORTE

Lavanderías del Norte se fusiono con Lavanderías Ecuatorianas en Enero del 2011

LAVANDERIAS DEL MAR

Lavanderías del Mar se fusiono con lavanderías Ecuatorianas en el mes de Enero

MARTIMPEX

Esta empresa se dedica a la distribución y comercialización de equipos de limpieza y suministros. Sus ventas fueron de \$1'309.319.00 dólares y tuvo una utilidad \$71.939 dólares. Se está trabajando con las franquicias de Pronto Matic, e instalaciones de lavanderías en los hospitales públicos, privados y empresas.

CLEANING CORP

Cleaning Corp es la propietaria de Super Sec, empresa de lavado en seco en base a hidrocarbano.

Las ventas del 2011 fueron de \$797.849.20, mientras que en el año 2010 fueron de \$ 726.513,83 lo que implica un 9.82% de incremento.

A la fecha contamos con 2 plantas de seco y una de camisas en la ciudad de Quito y 7 sucursales, mientras que en la ciudad de Guayaquil tenemos 5 locales.

Se está obteniendo un equipo sistema blue lagoon para hacer el proceso de Super Sec en la ciudad de Guayaquil

Se dotó del primer vehículo de servicio a domicilio en la ciudad de Guayaquil y se abrieron 2 sucursales, uno en Ciudad Celeste (Samborondon) y el otro en City Mall, estos dos locales darán mucha fuerza a la marca en esta plaza.

Continuamos realizando el proceso de lavado de novias con nuestro sistema en hidrocarburo, el cual es incomparable en el país y con el método del Wedding Gown Specialist.

Se mantuvo la alianza comercial con las cadenas Fybeca, Club del Comercio, Supermaxi y Buggati las cuales han dado buenos resultados y han traído clientes nuevos. Con El Comercio realizamos la semana del club de subscriptores en la cual se dio 30% de descuento a los clientes y se promocionó fuertemente con este medio.

Se tuvo varios cambios en la administración, estos cambios estamos seguros ayudarán a impulsar más a la marca. Los resultados de Super Sec en el 2011 fue una utilidad de \$54.722.89 dólares

PROYECCIONES PARA EL 2012

1. Adquisición de equipos para proceso industrial
2. Crecimiento en área hospitalaria
3. Lanzamiento de servicio de alfombras y muebles a nivel nacional
4. Incremento de rutas para servicio a domicilio
5. Maquinaria Lagoon para Guayaquil
6. Mayor infraestructura para el área de camisas
7. Fusión con Inmobiliarias y Shurenu
8. Adquisición de área y construcción de planta industrial y de camisas
9. Estructuración del área financiera de la empresa
10. Apertura de locales concesionados en Quito y Guayaquil
11. Crecimiento en el área hotelera

SUGERENCIAS

El Directorio y la Gerencia General en vista de los resultados obtenidos en el año 2011, sugieren una distribución de dividendos por la cantidad de \$ 190.000 dólares, que representa un 10.5% del capital de la compañía, a repartirse de acuerdo a las disponibilidades económicas de la empresa.

Para la distribución de dividendos utilizaremos los resultados del ejercicio económico del 2011 (después de impuestos y utilidades de empleados) que equivalen \$ 214.558 dólares, esto sin incluir el VPP.

Pongo en consideración de ustedes, señores Accionistas, el presente informe de labores junto con los balances de Situación, Pérdidas y Ganancias, Anexos y sugerencia de utilidades.

Finalmente dejo constancia de mi agradecimiento a todos los trabajadores, funcionarios y ejecutivos por la labor desplegada en el transcurso del año 2011, a los señores Directores por su dedicación y esfuerzo y a ustedes señores Accionistas por la confianza que siempre nos han brindado.

Atentamente


Bernardo Dávalos S.

GERENTE GENERAL
LAVANDERÍAS ECUATORIANAS C.A.

